

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENT

Origine : Demande de renseignement en date du 28 juin 2001

Demandeur : ARC-FACEF

Référence : SCGM-01, document 1, page 10 de 21, lignes 12 à 17 – Mécanisme d'attribution au client

Préambule :

«, SCGM propose la règle du premier arrivé, premier servi comme mécanisme d'attribution. La date ... de la conclusion du contrat fera foi de cette règle. »

Questions :

1. Est-ce que la règle du premier arrivé premier servi s'applique à l'ensemble des clients, indistinctement des groupes tarifaires auxquels ils appartiennent ? (Tarifs 1, 3, M, 4, 5)
 2. Afin de palier à la disponibilité d'une capture de l'offre de SCGM par les plus gros clients, est-ce que la SCGM a considéré la possibilité de réserver, pour chacun des blocs offerts à prix fixe, une enveloppe volumétrique destinée à satisfaire, de façon spécifique, les petits clients résidentiels dont la prise de décision pour se prévaloir de l'offre pourrait s'avérer plus longue que celle des plus gros clients du CII ?
 3. Quels sont les facteurs ou contraintes qui pourraient empêcher l'inclusion du recours à une ou plusieurs enveloppes volumétriques destinées à des groupes tarifaires spécifiques dès la mise en vigueur initiale de l'offre de gaz à prix fixe ?
 4. Qui, dans l'organisation de la SCGM, et par quel mécanisme, contrôlera la conclusion des contrats pour le gaz qui sera vendu à prix fixe ? Est-ce que les clients résidentiels seront desservis et informés par le même personnel et selon les mêmes modalités que les plus gros clients ?
-

Réponse :

- 1) La règle du premier arrivé, premier servi s'applique à l'ensemble des clients en gaz de réseau indistinctement aux groupes tarifaires auxquels ils appartiennent.
 - 2) Voir réponse du document SCGM-1, document 1.9.
-

- 3) En attribuant des enveloppes volumétriques, il est possible que certaines enveloppes ne soient pas totalement écoulees à l'intérieur du délai de deux mois. Ainsi, une autre partie de la clientèle, dont les besoins pourraient s'avérer plus grands seront de ce fait limités.

D'autre part, le fait de créer des enveloppes volumétriques spécifiques ne pourrait empêcher un gros client de s'approprier une large part de cette enveloppe que ce soit au CII ou au résidentiel. À titre d'exemple, un propriétaire de plusieurs blocs à appartements pourrait avoir un intérêt pour ce type de produit tandis qu'au CII ce même phénomène peut s'appliquer dans le cadre d'un regroupement d'écoles pour une commission scolaire.

- 4) Le personnel du Service à la clientèle sera en mesure d'informer tous les types de clients (voir réponse SCGM-1 document 1.25).